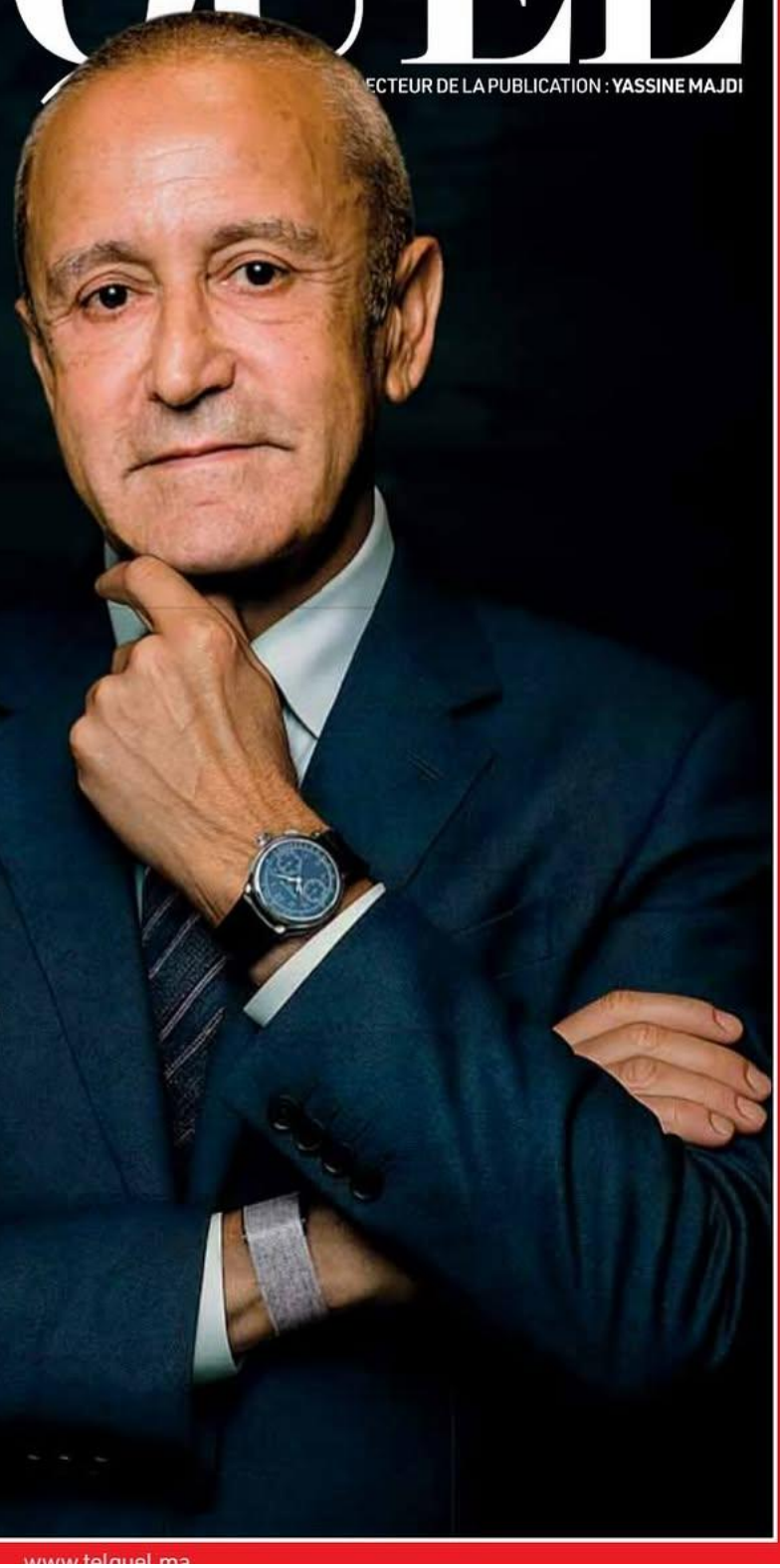
COUPLE
Le nouveau business du divorce

DÉRÈGLEMENT CLIMATIQUE
Canicules mortelles pour l'agriculture marocaine

TELQUEL

N° 1141 DU 11 AU 17 JUILLET 2025

ECTEUR DE LA PUBLICATION : **YASSINE MAJDI**



MOHAMED BOUZOUBAA

"NOUS VOULONS ÊTRE UN CHAMPION INDUSTRIEL"

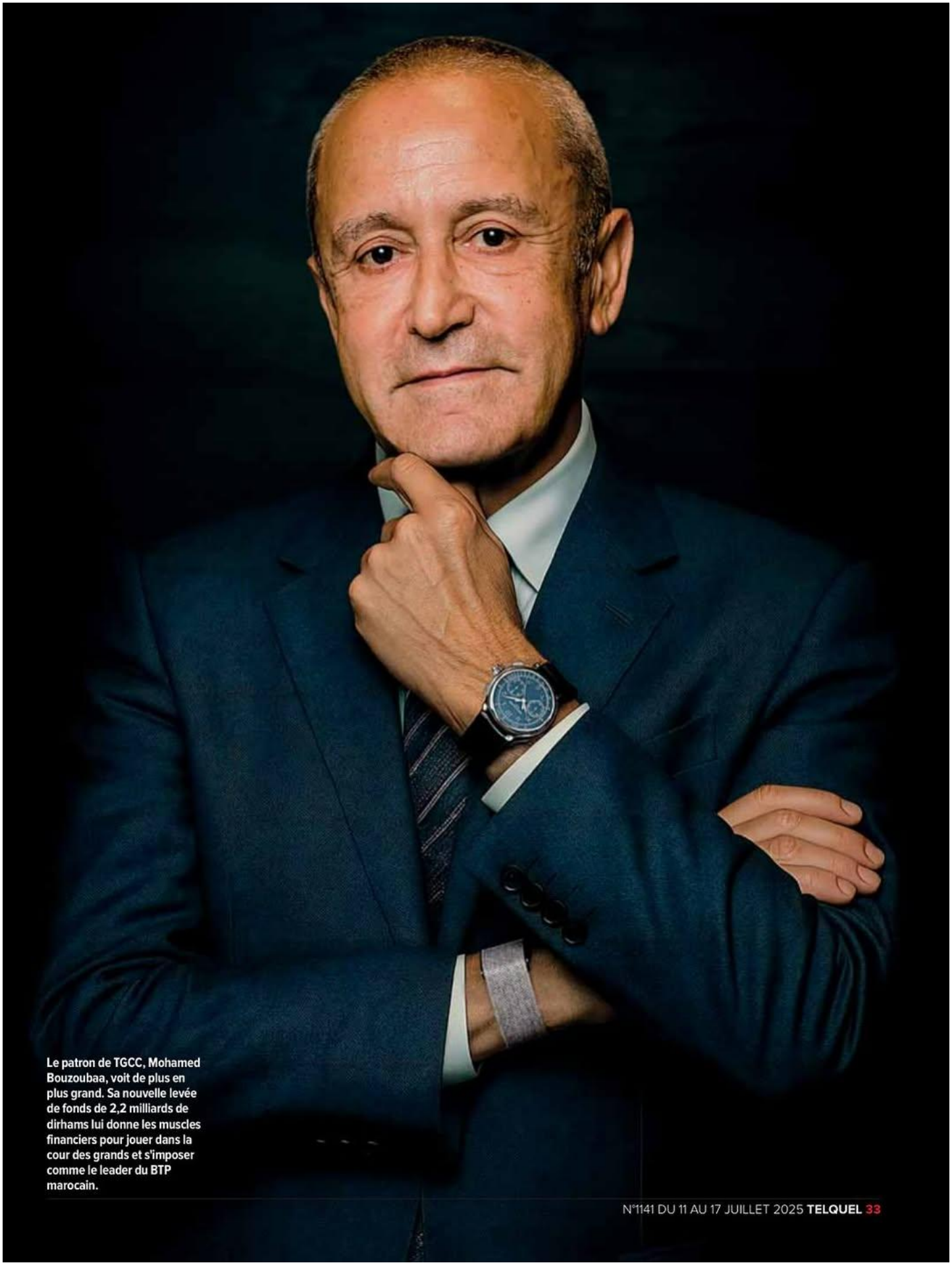
Mohamed Bouzoubaa, patron de TGCC, a transformé une petite entreprise en mastodonte du BTP. Levée de fonds record, conquête programmée de l'Afrique et du Moyen-Orient, chantiers pharaoniques de la Coupe du Monde 2030... il nous raconte comment il a bâti un empire à coups de pelleteuses.

PAR **YASSINE MAJDI** @yassine_majdi
ET **ELMEHDI EL AZHARY** @TelquelOfficiel
PHOTOS **YASSINE TOUMI** @_yassine_toumi_

BOURSE

TGCC VEUT LEVER 2,2 MILLIARDS DE DIRHAMS POUR FINANCER SES AMBITIONS

La Bourse de Casablanca ne chôme pas en ce début d'été. Après l'introduction de l'équipementier médical Vicenne (500 millions de dirhams) et le succès retentissant de CMGP Group (1,1 milliard), c'est au tour de TGCC de jouer les gros bras. L'entreprise de BTP lance une levée de fonds de 2,2 milliards de dirhams, du jamais vu dans le secteur.



Le patron de TGCC, Mohamed Bouzoubaa, voit de plus en plus grand. Sa nouvelle levée de fonds de 2,2 milliards de dirhams lui donne les muscles financiers pour jouer dans la cour des grands et s'imposer comme le leader du BTP marocain.

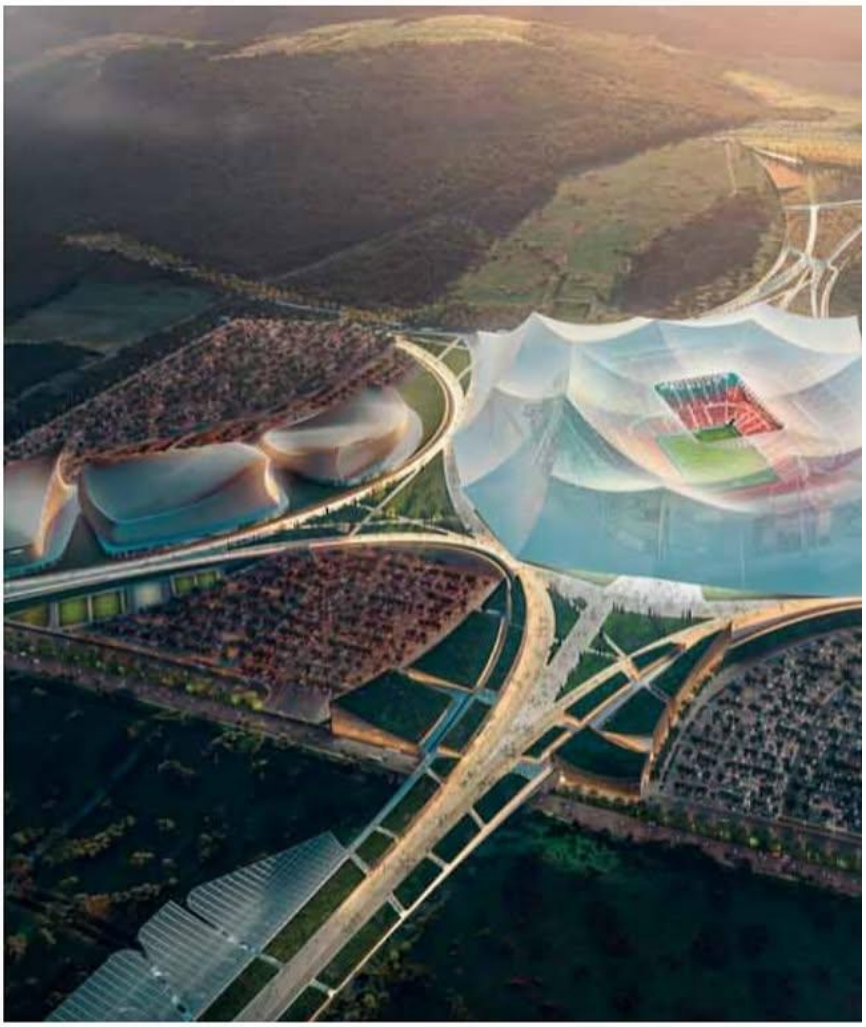
L'objectif est simple : rembourser l'achat de 60% de STAM-VIAS, concurrent spécialisé dans les infrastructures hydrauliques, finalisé en mai dernier pour le même montant. Une acquisition annoncée en février qui change la donne pour TGCC. Pour séduire les investisseurs, l'entreprise propose ses nouvelles actions à 725 dirhams, soit une décote de 18% par rapport au cours actuel. Près de 3 millions d'actions seront mises sur le marché.

Quatre métiers sous un même toit

Avec STAM dans le giron, TGCC se réorganise autour de quatre pôles. D'un côté, la maison-mère qui supervise l'ensemble et les filiales techniques (béton, charpente, menuiserie). De l'autre, les bureaux à l'étranger - Côte d'Ivoire, Sénégal, Guinée, Gabon et Arabie Saoudite - et la nouvelle acquisition STAM-VIAS, présente notamment en Mauritanie. L'idée : devenir un groupe capable de tout faire, du simple bâtiment aux grandes infrastructures comme les routes ou les canalisations. STAM apporte à elle seule environ 30% du chiffre d'affaires combiné des deux entreprises. Côté business, les choses vont plutôt bien. Le carnet de commandes a quasiment doublé en six mois, passant de 10 milliards de dirhams fin 2024 à plus de 19 milliards en juin. Le chiffre d'affaires suit la même pente : 7 milliards en 2022, 10 milliards en 2024, avec une croissance prévue de 7 à 8% par an jusqu'en 2027. Seul souci, une dépendance au groupe OCP et ses filiales qui pèse près de 40% du carnet de commandes du géant du BTP. Une dépendance qui devrait davantage s'accroître puisque toute une "*série de projets*" sont prévus avec le groupe présidé par Mostafa Terrab, à en croire le PDG de TGCC, Mohamed Bouzoubaâ. Les bénéfices aussi explosent. Le résultat net a doublé entre 2022 et 2024, passant de 245 à 522 millions de dirhams. L'objectif: atteindre 680 millions cette année et viser 890 millions en 2027.

Cap sur 2030

Ce développement n'est pas le fruit du hasard. Avec la Coupe du Monde 2030 qui approche à grands pas, les grands chantiers d'infrastructures se multiplient. TGCC, qui vient de décrocher plusieurs gros contrats, comme une partie de la ligne TGV Kénitra-Marrakech et le futur Grand Stade de Casablanca (avec SGTM), se positionne pour avoir sa part du gâteau.



L'introduction en Bourse de 2021 avait déjà donné les moyens à l'entreprise de voir plus grand. Cette nouvelle levée de fonds lui donne les muscles financiers pour jouer dans la cour des grands et s'imposer comme le leader du BTP marocain. Une stratégie qui semble payer: depuis ses débuts modestes en 1991 avec "*quelques ouvriers*", TGCC s'est transformée en champion national avec un chiffre d'affaires annuel qui se compte en milliards de dirhams. Et ambitionne désormais de devenir un champion à la conquête des marchés africains et moyen-orientaux. ■

Grand Stade de Casablanca

115 000 places

Projet estimé à 3,4 milliards de dirhams

Tour Mohammed VI

Projet de Bank of Africa estimé à 3,5 milliards de dirhams

Grand Théâtre de Casablanca

1,44 milliard de dirhams

Promenade de la mosquée Hassan II

200 millions de dirhams

Green Town de Bouskoura

11 milliards de dirhams

Gare de Rabat Agdal

800 millions de dirhams

TGCC EN CHIFFRES

2,2 milliards de dirhams

Montant total de l'augmentation de capital destinée à rembourser l'emprunt contracté pour l'acquisition de 60% de STAM-VIAS

725 dirhams

Prix unitaire de l'action, incluant un dividende de 11,5 dirhams

32,2% à 39%

Évolution du flottant en Bourse après l'opération d'augmentation de capital

17,6%

Décote de l'action TGCC par rapport au cours de clôture au 1er juillet 2025

3 034 482

Nombre d'actions émises

PROPOS RECUEILLIS PAR **YASSINE MAJDI** @yassine_majdi

TGCC

L'empire Bouzoubaa: des milliards à coups de pelleteuses

Le patron de TGCC a transformé une petite entreprise en mastodonte du BTP. Levée de fonds record, chantiers pharaoniques de la Coupe du Monde 2030, conquête programmée de l'Afrique et du Moyen-Orient, l'homme, discret de nature, dévoile dans un entretien rare sa recette.

Mohamed Bouzoubaa n'aime pas les projecteurs. Figure incontournable de l'industrie nationale du BTP, le patron de TGCC préfère habituellement laisser parler ses réalisations plutôt que de s'exprimer dans les médias. L'homme de 68 ans, qui a transformé une petite entreprise de quelques ouvriers en champion national pesant plusieurs milliards de dirhams de chiffre d'affaires, cultive la discrétion et privilégie le travail en équipe.

Lors de sa récente conférence de presse pour annoncer l'augmentation de capital de 2,2 milliards de dirhams, cette philosophie était d'ailleurs palpable. Autour de lui, une garde rapprochée mêlant membres de sa famille et collaborateurs fidèles, certains l'accompagnant depuis plus de dix ans dans l'aventure TGCC. Une cohésion qui témoigne de sa méthode de management et de sa vision collégiale de l'entreprise.

Initialement peu enclin à l'exercice de l'interview, c'est finalement sur l'insistance de son conseil en communication qu'il accepte de répondre à nos questions. "*Votre parole est rare, et c'est justement ce qui lui donne de la valeur*", insiste auprès de lui l'un de ses conseillers. Dans cet entretien exclusif, Mohamed Bouzoubaa aborde sans détour les accusations de concurrence déloyale qui visent régulièrement son groupe, tout en traçant les perspectives d'avenir de TGCC bien au-delà de la simple augmentation de capital. Entre défense de son modèle économique et vision stratégique pour 2030, le dirigeant livre une analyse sans fard des enjeux qui attendent son entreprise.

"*Il n'y avait que quelques ouvriers et moi*". Vous le dites vous-même, lorsque TGCC est lancée en 1991, c'est une petite entreprise dont le chiffre d'affaires dépasse à peine la dizaine de millions de dirhams. Aujourd'hui, TGCC - pour reprendre vos mots - est un "*champion national*" dont le chiffre d'affaires dépasse allégrement plusieurs centaines de millions de dirhams. Comment s'est faite cette évolution ? La transformation de TGCC s'articule fondamentalement autour d'une stratégie de développement du capital humain. À chaque étape critique de notre croissance, nous avons privilégié le recrutement et la promotion de talents exceptionnels, capables de relever les défis stratégiques de l'entreprise. Notre succès repose sur une approche rigoureuse de sélec-

"C'est précisément la réussite de l'IPO qui nous a conduits à envisager une nouvelle augmentation de capital", se réjouit Mohamed Bouzoubaa.

tion des profils et sur notre capacité à prendre des décisions stratégiques au moment opportun. Si l'investissement technologique demeure important, c'est véritablement l'excellence de nos équipes qui constitue notre avantage concurrentiel différenciant.

Durant la dernière décennie, votre chiffre d'affaires a connu une croissance annuelle de près de 20%. Quels types de projets ont soutenu cet essor ? Notre performance s'appuie sur des cycles d'investissement particulièrement favorables et sur des partenariats stratégiques sur le long terme avec des clients de premier plan. Nous bénéficions actuellement d'une dynamique exceptionnelle dans le secteur public, avec des donneurs d'ordre institutionnels qui portent des projets d'infrastructures d'ampleur nationale. Cette base solide se conjugue avec un portefeuille de clients privés fidèles, fruit de relations commerciales établies et consolidées sur plusieurs décennies.

Qu'est-ce qui a motivé votre introduction en Bourse en 2021 ? Et que vous a-t-elle permis ? Cette introduction en Bourse s'inscrit dans une stratégie de développement structurée, initiée trois ans après l'entrée dans notre capital de Mediterranea Capital Partners, lequel partenaire a finalisé sa sortie en 2024. Cette opération visait à accompagner notre montée en gamme vers des projets de plus grande envergure et à consolider notre position post-Covid dans un secteur impacté par la crise sanitaire. Bien que cette IPO ait pu paraître audacieuse dans le contexte, elle s'est avérée être une décision stratégique particulièrement judicieuse. Elle nous a offert un accès privilégié aux marchés financiers et des facilités de financement inédites. C'est précisément cette réussite qui nous a conduits à envisager une nouvelle augmentation de capital.

Cette augmentation de capital vise à financer l'acquisition de STAM-VIAS que vous avez annoncée en février dernier. Qu'est-ce qui a motivé cette acquisition? Cette acquisition s'appuie sur une logique de synergies industrielles évidentes entre nos deux métiers complémentaires : STAM ayant développé une expertise de pointe dans l'infrastructure hydraulique tandis que TGCC excelle dans le BTP traditionnel. STAM représente un acteur »

» dont la trajectoire de croissance s'est significativement accélérée ces dernières années. Cette opération nous permet d'optimiser les processus opérationnels, de renforcer la gouvernance d'entreprise et d'étendre le périmètre d'intervention de STAM sur nos marchés internationaux établis. Ceci, particulièrement en Afrique de l'Ouest et en Arabie Saoudite. L'objectif est de créer des synergies opérationnelles maximales. Le continent africain offre des perspectives remarquables dans les grandes infrastructures de canalisation et d'aménagement, secteurs où notre expertise combinée nous positionne idéalement.

Aux côtés de STAM, vous avez participé, avec la SOMAGEC et la SNCE, à la réalisation de l'interconnexion Sebou-Bouregreg. Certains de vos concurrents font grise mine et affirment qu'il s'agit d'une concurrence déloyale... Votre avis ? Le Maroc bénéficie d'un environnement économique parfaitement transparent et concurrentiel. Ces propos de concurrence déloyale ne reflètent nullement la réalité de nos pratiques. Le royaume nécessite des groupes industriels de dimension nationale, dotés des capacités techniques et financières requises pour mener à bien des projets d'infrastructures de cette ampleur. Cette critique me semble contreproductive. Il convient plutôt d'encourager la collaboration stratégique entre entreprises marocaines de premier plan, plutôt que réaliser ces projets uniquement avec des entreprises étrangères. Notre démarche s'inscrit parfaitement dans la stratégie nationale d'émergence de champions industriels, lesquels constituent aujourd'hui les fers de lance du rayonnement économique marocain sur le continent africain, conformément à la vision stratégique de l'État. Nos pratiques sont exemplaires en termes d'éthique des affaires. Le marché marocain offre un potentiel suffisant pour satisfaire l'ensemble des acteurs qualifiés.

On vous reproche également d'être l'entreprise de tous les marchés, ceux de centaines de millions jusqu'à ceux qui se comptent en milliards de dirhams La critique est-elle justifiée ? Cette perception ne correspond pas à notre stratégie actuelle. TGCC a au contraire adopté une approche de sélectivité stratégique, en anticipation de la forte demande générée par le portefeuille de 50 à 60 projets d'infrastructures liés à la Coupe du Monde 2030. Ces projets incluent des réalisations d'envergure telles que le RER, les nouvelles gares TGV et les infrastructures aéroportuaires. Nous choisissons de sélectionner des projets auxquels nous répondons lors des appels d'offre à travers plusieurs critères en vue de réserver une partie de nos capacités pour les projets d'envergure à venir.

Nous avons décliné certaines opportunités commerciales pour optimiser notre allocation de ressources en vue de ces échéances stratégiques. Il convient de rappeler que l'écosystème du BTP marocain compte un nombre limité d'acteurs de notre dimension. Seules quelques entreprises

"Ces propos de concurrence déloyale ne reflètent nullement la réalité de nos pratiques. Le royaume nécessite des groupes industriels de dimension nationale, dotés des capacités techniques et financières requises pour mener à bien des projets d'infrastructures de cette ampleur", se défend le patron de TGCC.

SA GARDE RAPPROCHÉE

Mohamed Bouzoubaa

Il est le fondateur, le directeur général et le président du conseil d'administration de TGCC.

Moulay Ahmed Iraqui

Il est l'un des plus anciens cadres de l'entreprise, qu'il a rejointe en 1999 en tant qu'ingénieur de travaux. Il est actuellement directeur général exécutif chargé de la production. Il a participé à de nombreux grands projets du géant du BTP, comme la rénovation du Terminal 1 de l'aéroport Mohammed V de Casablanca ou l'aménagement du complexe touristique Bouznika Bay, pour ne citer que ces projets.

Meriem Nazih Cherkaoui

Elle rejoint TGCC en 2001 en tant que responsable des ressources humaines. Elle gravit les échelons pour devenir directrice des affaires générales et ressources humaines en 2018. Meryem Nazih Cherkaoui est également gérante de Artorium (espace d'art porté par la Fondation TGCC) et présidente de la Fondation TGCC.

Reda Senoussi

Ingénieur de formation, Reda Senoussi a débuté sa carrière chez PwC à Paris, avant de rejoindre TGCC en 2013 en tant que directeur général adjoint chargé du développement. Aujourd'hui, il occupe le poste de directeur général délégué de l'entreprise. Il siège au conseil d'administration du groupe et à celui de la nouvelle acquisition, STAM-VIAS.

Fatima Bouzoubaa

Elle intègre TGCC en 1995. Elle occupe aujourd'hui le poste de directrice administrative et financière de TGCC.

Abla Bouzoubaa

Après une formation d'ingénieur et un diplôme d'école de commerce, elle intègre TGCC en 2023 après une expérience dans le conseil. Elle est directrice générale adjointe en charge du développement.

marocaines disposent des capacités techniques et financières requises pour ces projets d'envergure. Le marché demeure largement sous-exploité et offre des perspectives de croissance considérables.

Pourquoi avoir choisi le marché boursier au lieu d'un emprunt bancaire pour financer l'acquisition de STAM ? Notre première introduction en Bourse a généré des capacités d'investissement substantielles, tant pour la modernisation de nos équipements que pour notre stratégie d'acquisitions. Nous maintenons une approche opportuniste face aux fenêtres de marché favorables. Le choix du financement par les marchés de capitaux s'appuie sur notre volonté de maintenir des relations d'endettement faible afin de garder notre force de frappe financière pour les projets à venir tout en prenant en compte la conjoncture positive des marchés boursiers. Cette démarche s'inscrit dans notre philosophie d'entreprise citoyenne, contribuant activement au développement des marchés financiers nationaux et à la dynamique d'investissement du pays.

Dates clés

1991
Création de TGCC par Mohamed Bouzoubaa

1999
1er grand marché, le stade de Fès

2006
Construction de 3 aéroports : Marrakech Ménara, Essaouria Mogador et Tanger Ibn Battouta

Vous avez mentionné 2030 comme horizon. Les chantiers vont se multiplier à travers le pays durant les cinq prochaines années. Avez-vous des garanties quant à la disponibilité d'une main-d'œuvre qui sera lourdement sollicitée d'ici là ? La tension sur le marché de l'emploi constitue effectivement un défi majeur que nous devons anticiper. Plusieurs leviers stratégiques peuvent être activés »

» pour y répondre. Il serait profitable de diversifier les sources de recrutement international au-delà du Sénégal, en élargissant l'accès à d'autres bassins de main-d'œuvre qualifiée. Parallèlement, l'accélération des programmes de formation nationale représente un impératif. Le défi ne se limite pas à la dimension quantitative mais concerne fondamentalement la qualité des compétences. Notre approche consiste à investir massivement dans la formation, même si la rétention de cette main d'oeuvre n'est pas garantie dans un marché tendu. Un technicien bien formé profite à l'ensemble de l'écosystème sectoriel. C'est précisément la philosophie qui sous-tend la création de TGCC Academy. L'excellence opérationnelle repose sur une chaîne de compétences complète : si l'ingénieur de haut niveau demeure indispensable, le chef de chantier d'exception constitue le maillon critique de la performance. Cette approche systémique est déterminante, l'efficacité globale dépendant de l'excellence de chaque fonction. Notre enjeu stratégique consiste également à conserver ces talents au Maroc.

En termes d'objectifs, vous êtes-vous fixé des indicateurs clés de performance en vue de 2030 ? On avance...

Est-ce trop tôt pour évoquer vos perspectives à cet horizon ? 2030 représente une étape intermédiaire dans notre trajectoire de développement plutôt qu'un objectif terminal. Notre vision stratégique vise à consolider et à étendre notre présence au Maroc, à renforcer notre positionnement continental et à explorer les opportunités au Moyen-Orient. Notre expertise pluridisciplinaire nous permet d'intervenir sur un spectre large de projets d'infrastructures, du traitement de l'eau aux infrastructures aéroportuaires et autoroutières. Le potentiel des partenariats public-privé au Maroc demeure largement sous-exploité et constituera vraisemblablement un axe de développement majeur dans la décennie suivante.

Avez-vous une idée précise en tête ? Ce modèle économique, déjà opérationnel dans le secteur des parkings via des concessions accordées aux entreprises constructrices, représente un potentiel d'extension considérable dans les infrastructures ferroviaires et aéroportuaires. Le secteur autoroutier constitue également une opportunité stratégique majeure. L'Europe démontre la viabilité de ce modèle, avec une gestion autoroutière majoritairement privée. Dans le contexte de l'expansion du réseau autoroutier marocain, ce type de partenariat public-privé pourrait représenter un levier de financement et d'efficacité opérationnelle particulièrement pertinent.

Pour l'accompagner sur ces grands chantiers, TGCC devra s'appuyer sur un certain nombre de sous-traitants. Mais dans le secteur, TGCC a la réputation d'être un partenaire assez "*dur*", que ce soit en termes de marge ou de délais de paiement... Nos conditions contractuelles s'appuient sur des paramètres financiers rigoureux et des analyses de risque approfondies. L'ensemble de nos contrats fonctionne selon le principe du "back to back", conditionnant le paiement des sous-traitants à notre propre encaissement. Cependant, nous dérogeons fréquemment à cette règle en fonction de la situation financière de nos partenaires. Cette réputation ne reflète donc pas la réalité de nos pratiques, qui intègrent une dimension de responsabilité sociale vis-à-vis de notre écosystème de sous-traitance.

Justement, quelle place devraient occuper ces structures dans les grands chantiers de 2030 ? Comment leur permettre de grandir ? TGCC fonctionne comme un intégrateur de référence, fédérant un écosystème étendu de sous-traitants spécialisés. Notre stratégie de "make or buy" nous conduit à faire appel à des expertises externes pour certains métiers. Ceci, même lorsque nous disposons de filiales spécialisées, afin d'optimiser la compétitivité de nos offres. Notre réseau opérationnel comprend actuellement près d'une centaine de sous-traitants, auxquels s'ajoutent nos fournisseurs stratégiques. L'acquisition de STAM-VIAS démultiplie ces opportunités, notre objectif étant d'intégrer nos partenaires habituels dans les futurs projets portés par cette entité. Cette approche vise à créer un effet d'entraînement positif et à générer des synergies bénéfiques pour l'ensemble de la chaîne de valeur. ■

2010
Taille critique avec un chiffre d'affaires dépassant 1 milliard de dirhams

2013
Création de la filiale gabonaise

2014
Création de la filiale ivoirienne

2016
Franchissemet du seuil de 2 milliards de dirhams de chiffre d'affaires

2017
Lancement de la Fondation TGCC pour l'art et la culture

2018
Ouverture du capital au fonds Mediterrania Capital Partners

2022
Création de TGEM
Création de la filiale guinéenne

2024
Création des filiales :
- TG Steel
- TG stone
- TGCC Middle East